

35/87

AGROINDÚSTRIA E DESENVOLVIMENTO NO ESTADO DE SÃO PAULO: ASPECTOS
DOS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA DE PRODUTOS AGRÍCOLAS

Antônio Carlos de Mendes Thame
Antônio Ambrósio Amaro

Governo do Estado de São Paulo
Secretaria da Agricultura
Coordenadoria Sócio-Econômica

Instituto de Economia Agrícola



AGROINDÚSTRIA E DESENVOLVIMENTO NO ESTADO DE SÃO PAULO: ASPECTOS DOS
CONTRATOS DE COMPRA E VENDA DE PRODUTOS AGRÍCOLAS

Antônio Carlos de Mendes Thame
Antônio Ambrósio Amaro

AGROINDÚSTRIA E DESENVOLVIMENTO NO ESTADO DE SÃO PAULO:
ASPECTOS DOS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA DE PRODUTOS AGRÍCOLAS

Antonio Carlos de Mendes Thame
Antônio Ambrosio Amaro

APRESENTAÇÃO

Transações comerciais envolvendo agricultores, seja através de contratos de produção ou pelo simples fornecimento de bens, têm constituído campo de estudos em que os economistas agrícolas mostram interesse cada vez maior.

De outra parte, a tentativa de ajustamento antecipado da oferta à demanda por meio de contratos de produção leva à necessidade de conhecimentos de relações econômicas e jurídicas nem sempre disponíveis à grande maioria dos empresários rurais.

O agricultor dispõe, basicamente, de dois métodos para vender seus produtos: ele pode escolher um canal de vendas no qual abandona todo o interesse por posteriores alterações de preços, ou reter o direito de propriedade durante a comercialização, para conhecer o preço a ser recebido por ocasião da venda do produto final.

No primeiro caso, ao optar pela alternativa de vender seus produtos com preços determinados, o uso de contratos para entrega futura tem-se constituído em sistema largamente utilizado pelos agricultores paulistas.

No caso da modalidade de venda com preço a fixar, esses contratos são ainda pouco utilizados na agricultura de São Paulo.

Reconhecendo que o harmônico relacionamento agricultor-industrial é fator de desenvolvimento para a Agroindústria, o IEA julgou oportuno incluir o presente estudo, em seu projeto "Agroindústria e Desenvolvimento no Estado de São Paulo", elaborado com apoio financeiro do BADESP, FINEP e CEAG-SP

I N D I C E

1 - Introdução	2
2 - Razões para a Integração através de Contratos	5
3 - Apreciação dos Contratos	6
4 - Integração Vertical e Política Governamental	18
5 - Consequências Econômicas dos Contratos	21
6 - Perspectivas de Desenvolvimento dos Contratos Agrícolas	22
7 - Bibliografia	25

AGROINDÚSTRIA E DESENVOLVIMENTO NO ESTADO DE SÃO PAULO:
ASPECTOS DOS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA DE PRODUTOS AGRÍCOLAS

Antônio Carlos de Mendes Thame**
Antônio Ambrósio Amaro

1 - INTRODUÇÃO

Face à necessidade mercadológica de prover um fluxo contínuo de produção que permita atender a clientes tradicionais e conquistar novos mercados, as firmas processadoras ou comerciais procuram se assegurar de um fornecimento de matérias-primas em quantidades pre-estimadas e, algumas vezes, com qualidade e características específicas.

Daí o surgimento de contratos de compra e venda de produtos agrícolas, da implantação de cultivos próprios pelas indústrias e de outras formas de integração, criando ou desenvolvendo inter-relações relativamente complexas da agricultura, como fornecedora de matéria-prima e alimentos, com os demais setores da economia.

* Os autores agradecem principalmente a Antônio Fernando Padula, Alberto Veiga, Claus F. T. Freitas, Maria T. C. Gimenez, Clóvis T. Piza, Geraldo C. Barros e Plínio R. dos Santos Filho as sugestões formuladas.

** Professor do Departamento de Economia e Sociologia Rural da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiróz" - USP

A "integração através de contratos" consiste em transações firmadas entre agricultores e companhias ou negociantes, especificando uma ou mais condições de produção e/ou comercialização de determinado produto agrícola. Considerando-se como "integração vertical" especificamente aquelas situações em que uma única firma é responsável pela operação administrativa de dois ou mais estágios da produção, a "integração através de contratos", que representa a maioria dos casos, não seria considerada uma integração vertical propriamente dita, podendo até mesmo se constituir em uma alternativa para esta.

A despeito da dificuldade em se classificar os contratos, devido à multiplicidade de aspectos envolvidos, podem-se distinguir dois tipos:

A) - Contrato Limitado: não fixa o preço, mas assegura ao agricultor um mercado seguro junto a empresas ou negociantes, desde que ele produza sob determinadas especificações. Excluídas essas restrições, normalmente atinentes à qualidade, cabem ao agricultor todas as decisões na produção. Cumpre destacar que é nulo o contrato de compra e venda cujo preço fique ao posterior arbítrio de uma das partes.

B) - Contrato Integral: são fixados preços por unidade de produto, programas e prazos a serem cumpridos, podendo inclusive estipular a supervisão de atividades do agricultor. Neste caso, o agricultor fica livre de certos riscos e possui maior segurança econômica. São, evidentemente, mais

rigorosos e mais específicos que os contratos limitados, havendo situações em que o agricultor recebe todos os insumos necessários, ou grande parte deles, como é o caso de produtores de frangos de corte que chegam a receber do contratante pintinhos, ração e medicamentos. Como o contratante assume o risco adicional de perder os insumos investidos, tem interesse em controlar praticamente todos os detalhes da produção, além de reivindicar maior parcela dos lucros obtidos. Podem ocorrer casos, (inclusive) em que a integração é praticamente completa, com o produtor recebendo uma quantia pré-determinada, o que equivale a um salário.

Mackintosh (1977) afirma que a maioria da produção de legumes para processamento é atualmente produzida sob contrato na França, na Holanda e no Reino Unido, e que estes contratos não são meramente contratos de entrega e de venda, mas se constituem em "contratos de transferência administrativa ou empresarial" em que as firmas contratantes são as responsáveis por muitas ou todas as tomadas de decisão, ou pela execução de atividades do processo de produção agrícola, incluindo oferta de insumos, determinação das épocas de plantio e tratamentos, e até mesmo realizando a colheita e transporte. Isto deixa o agricultor mais ou menos como um contratado de mão-de-obra e fornecedor da terra.

Os contratos podem ainda ser classificados em *contratos de produção* (em que o agricultor se compromete a plantar determinada área, tem assegurada a venda da produção, sob determinado preço por unidade) e *contratos de comercialização* (firmados mais próximos da época de colheita, em que se visa à compra e venda da produção pendente).

Por outro lado, a *integração vertical* propriamente dita, através do controle e/ou propriedade por uma firma, assume dois tipos:

a) através de empresas comerciais ou industriais que possuem cultivos próprios para seu fornecimento. Sendo estas as proprietárias da terra, benfeitorias e equipamentos, o agricultor é um empregado da companhia e cumpre instruções.

b) através de sociedades cooperativas, fruto da associação de agricultores entre si, constituídas como corporações sem finalidade de lucro, para fornecer aos cooperados serviços, insumos e até mesmo bens, além de processar ou comercializar seus produtos.

2 - RAZÕES PARA A INTEGRAÇÃO ATRAVÉS DE CONTRATOS

As razões da integração por contrato estão geralmente inter-relacionadas, sendo difícil determinar seu principal objetivo. Entre outras, destacam-se:

- necessidade das firmas processadoras oferecerem produtos em quantidade e qualidade requeridas pela demanda.
- redução de custos, através de suprimento contínuo para manter a economia de escala;
- conquista de posição de mercado, mantendo fornecedores fixos que garantam o suprimento de matéria-prima;
- maior facilidade de se aumentar a produção e introduzir tecnologia;
- necessidade por parte do agricultor de capital e/ou de orientação técnica;
- redução dos riscos do agricultor e oportunidade de produzir para um mercado assegurado.

3 - APRECIÇÃO DOS CONTRATOS

Os contratos na agricultura podem ser analisados sob os pontos de vista jurídico e sócio-econômico.

Do ponto de vista jurídico, o contrato visa à criação de obrigações assumidas reciprocamente. A proposta pode ser escrita ou oral, mas deve ser definida e certa. Quem faz a oferta deve ter a intenção de criar uma obrigação legal e não simplesmente manifestar sua disposição de negociar. Aceita a proposta, fica caracterizado o contrato.

Alguns contratos na agricultura são firmados oralmente. A proposta, a aceitação e os termos de tais contratos são entendidos e acertados pelas partes através de palavras e atos. Sua existência e conteúdo são provados pelas declarações ou ações das partes, ou testemunhas.

No entanto, a prática comum é o contrato escrito, que deve ser elaborado com detalhes pelas partes ou por seus representantes, com a discussão de cada item. Como freqüentemente a firma contratante já possui um contrato padrão, às vezes muito geral, e em outras extremamente detalhado, que é oferecido ao agricultor para ser assinado, fica caracterizado um "contrato de adesão" em que o agricultor aceita ou não as condições do contrato, sem opção de discutí-las. Aceitas estas condições e caracterizado o contrato, criam-se obrigações recíprocas, exigíveis juridicamente, sob pena de responsabilidade pelo seu não cumprimento.

Dessa forma, qualquer das partes contratantes pode procurar exigir o cumprimento das cláusulas do contrato, de acordo com seus interesses. Uma das partes, como uma fábrica de conservas, pode impetrar uma ação cautelar, para evitar que o agricultor entregue sua colheita a outra firma. De posse de um mandado judicial, pode forçar o agricultor à entrega de acordo com os termos do contrato. Além disso, a parte lesada pode exigir em juízo a reparação de danos ou prejuízos e lucros cessantes, caso a outra parte não cumpra o avençado (os contratos se regem, no caso, pelas cláusulas de irretratabilidade e irrevogabilidade). Há, no entanto, contratos que já estipulam o valor da indenização devida no caso do não cumprimento por uma das par

tes. O contrato da FRUTESP S.A. para compra e venda de laranja, por exemplo, estipula que, não sendo entregue a mercadoria, os vendedores devolverão em dobro o sinal recebido.

São muito raros os casos de ações judiciais entre fábricas e agricultores, ou vice-versa, exigindo o cumprimento do contrato. A realidade é que as partes contratantes acreditam que podem sofrer um prejuízo maior imitando uma ação judicial do que deixando de fazê-lo. Como a maioria dos contratos tem vigência por um ano ou até menos, a opinião geral é que, se o contrato funcionar satisfatoriamente em base voluntária, haverá pouco a ganhar numa atitude compulsória.

A medida que um sistema de integração através de contratos falha, por falta de cumprimento, surgem condições propícias para a integração vertical propriamente dita, com as empresas contratantes, indústrias por exemplo, implantando suas próprias fazendas ou vice-versa. Graziano Neto (1977), analisando o desenvolvimento da agroindústria de tomate na Região de Taquaritinga, em São Paulo, afirma que, na opinião dos tomaticultores, os contratos "não serviram para nada: quando a safra corria bem e a produção era das melhores, as fábricas não respeitavam as cláusulas contratuais, especialmente aquelas que diziam respeito ao transporte e recebimento do tomate; quando a safra era ruim, havendo falta de mercadoria, as fábricas aceitavam tomate de qualquer qualidade, não fazendo nem classificação do produto recebido, chegando inclusive a aumentar o preço estipulado no início da safra e constante no contrato".

A passagem do direito de propriedade sobre a produção de uma parte à outra é assunto muitas vezes controvertido. Normalmente, os contratos em avicultura são claros ao prescrever que o direito permanece com a firma contratante porque ela fornece a totalidade ou grande parte dos insumos. Por outro lado, os contratos de compra e venda de vegetais, por exemplo, são muitas vezes obscuros, podendo-se em alguns casos considerar que o agricultor tem o direito sobre a colheita, pelo menos até efetuar a primeira entrega à fábrica.

Quanto ao direito de inspeção, muitas vezes o contrato dá à parte o direito de adentrar a propriedade do agricultor, para averiguar o cumprimento do contrato. Além disso, há casos em que é dado à firma contratante o direito de tomar conta da produção, caso o contrato não esteja sendo cumprido convenientemente. Nesse caso, ela completa as obrigações do agricultor, estipulando para tanto um custo, que é descontado do total pago nos termos do contrato. Alguns contratos já estipulam que determinadas operações ficam a cargo dos compradores, os quais podem executá-las a menor custo ou para prevenir-se do fato de o agricultor, após firmado o contrato que lhe assegura a venda, sentir-se eventualmente inclinado a abandonar certas práticas agrícolas. Como exemplo, citem-se certos contratos de compra e venda de laranja, os quais estipulam que as pulverizações contra a mosca das frutas sejam feitas pela firma contratante.

Dentre os elementos que devem normalmente constar de um contrato, citam-se:

- a) Descrição das Partes: Além dos nomes e endereços, é importante designar os elementos que respondem pelo contrato, bem como as relações de posse ou propriedade da terra.
- b) Execução do Contrato: O contrato deve ser assinado por ambas as partes, devidamente reconhecido e testemunhado; deve indicar a data e local de execução. Pode ser registrado ou não em Cartório de Registros, devendo cada parte ter uma cópia. É costume, em alguns países, como na Argentina e em Portugal, registrar-se o contrato em repartições públicas, servindo para dirimir dúvidas, e dando-se prioridade de acordo com a ordem cronológica de registro dos contratos. O registro do contrato tem também a finalidade de torná-lo público e oponível contra todos.
- c) Duração do Contrato: Além de estabelecer claramente as datas de início e término do contrato, pode trazer opção de renovação.
- d) Relação Jurídica entre as Partes: Deve estabelecer claramente as obrigações e direitos de cada parte.
- e) Exclusividade: Deve explicitar se é permitido ao agricultor vender a produção ou parte dela a terceiros e, em caso positivo, em que condições. Os contratos de compra e venda de tomate para indústria no Estado de São Paulo estipulam que o agricultor pode destinar até um máximo de 10% para o consumo "in natura".
- f) Programação da Produção: Deve estabelecer qual a variedade utilizada, insumos, quem os fornece e a que preço, quem é o responsável por danos causados pelo emprego incorreto de defensivos, quais os níveis e padrões de produção esperados.

- g) Entrega: Deve estabelecer qual o local da entrega do produto, quem é o responsável pela contratação de caminhões e pelas despesas de transporte e, se for o caso, a quem cabe o fornecimento das embalagens ou vasilhames. É comum ser estipulado um valor a ser pago pelos agricultores por caixa vazia recebida das indústrias e não devolvida até o final da safra. Por outro lado, o contrato modelo da Junta Nacional de Frutas, em Portugal, estipula que, caso a fábrica não entregue ao fornecedor na ocasião do pedido os engradados solicitados justificadamente, obriga-se a receber o produto em qualquer tipo de vasilhame sem direito de fiscalizar a qualidade e pagando um adicional além do preço contratado. Pode prever um cronograma de recebimento que será comunicado com determinada antecedência ao agricultor, além de estabelecer prioridade de recebimento para os produtores que houverem firmado contrato. Pode ainda prever que, no caso de demora superior a um intervalo pré-estabelecido no recebimento, por deficiência da fábrica, esta deverá classificar o produto na chegada do mesmo ou perderá o direito de fiscalizar a qualidade, a fim de evitar que o produto se torne inferior ou sofra desidratação por ficar exposto ao sol.
- h) Cessão de direitos: Às vezes, uma das partes contratantes pode desejar ceder seus direitos ou delegar a outrem a execução de seus deveres. A regra, na legislação brasileira, é a admissibilidade da delegação, salvo disposição contrária da lei, do contrato ou da natureza da obrigação. Ocorrendo a delegação, a parte outorgante não se exime da responsabilidade por tal execução.

- i) Classificação do Produto: Deve estabelecer os padrões para classificação, quem os classifica, se há um preço pago por esta classificação, as relações entre preços e padrões, e os direitos das partes em recusar os resultados da classificação.
- j) Rejeição do Produto: Deve estabelecer a quem pertencem os produtos rejeitados e/ou o que pode ou deve ser feito com os mesmos. No caso desses produtos serem aproveitados pela compradora, ainda que com uma destinação menos rentável, o contrato deve estipular um preço que remunere proporcionalmente o agricultor. O mesmo se aplica aos subprodutos.
- l) Arbitragem: Pode prever meios de solucionar eventuais disputas através de arbitragem, com as partes elegendo entidades às quais deverão ser apresentados, em primeira instância, os casos em que haja desacordo.
- m) Preço do Produto: Deve estabelecer qual a unidade usada como preço e se há preços diferenciados. Pode ficar estabelecido que havendo, até o início das entregas, fixação pelas entidades oficiais de preços mais favoráveis aos agricultores, o contratante se obriga a aceitá-los (FRUTESP, 1976).
- n) Pagamento do Produto: Deve estabelecer data do pagamento, se serão emitidos títulos, como e quando serão eles resgatados, se há deduções por adiantamentos aos agricultores e qual o limite para estas deduções. É interessante notar que para casos em que os adiantamentos concedidos possam superar o valor a ser recebido pelo agricultor, deve ser estipulado um prazo

para o agricultor quitar o débito em aberto com a contratante, de forma a poder ficar desobrigado de cobrir esta diferença com produção da safra seguinte.

- o) Tributos e Seguro: Deve estabelecer quem deve arcar com os impostos ou taxas e, se for o caso, quanto e qual o tipo de seguro que cada parte deve providenciar. Muitas destas estipulações são previstas em lei e portanto irrevogáveis por vontade das partes. O Imposto de Circulação de Mercadorias - ICM, por exemplo, é pago pelo contratante, enquanto que as despesas do FUNRURAL cabem aos produtores rurais, sendo descontadas do pagamento a estes, quando o recolhimento é feito pela contratante.
- p) Foro: É importante que o foro para dirimir litígios oriundos do contrato seja exclusivamente o da região de produção, para facilitar o andamento das ações, notadamente o trabalho eventual perícias técnicas.
- q) Cláusulas de Não Cumprimento: Deve prever as circunstâncias que eximiriam as partes, ou uma delas, de cumprir as obrigações contraídas.
- r) Rescisão: Pode estabelecer se uma parte tem direito de rescindir o contrato e em que condições. Pode ficar especificado de que cada parte deve notificar a outra com certo número de dias de antecedência em relação à efetiva data de inviolabilidade do contrato. É o caso da inclusão de cláusula prevendo a anulação imediata do contrato, independentemente de ação judicial, no caso em que ocorra, por exemplo, o não paga

mento de uma das prestações combinadas, ficando dessa forma a outra parte liberada. Esta situação assume maior importância no caso de produtos perecíveis, em que o agricultor precisa continuar colhendo sem interrupção ou sem possibilidade de estocagem. Em casos extremos, a falência da compradora poderá envolver o agricultor por período indefinido, com perda de colheita de um ano inteiro. Cumpre notar que estas cláusulas contratuais que operam de pleno direito têm encontrado, sempre e cada vez mais, resistência nos tribunais, cujo entendimento é no sentido da intervenção judicial para ser rescindida a avença.

Face a todos estes aspectos e suas amplas implicações, deve o Governo promover a adoção de um contrato-padrão para cada cultura, com o objetivo de limitar o raio de possíveis litígios entre as partes, reduzir riscos e simplificar as transações. Isto tem sido feito, pioneiramente no Brasil, pelo Comitê da Agroindústria, da Secretaria da Agricultura no Estado de São Paulo, o qual, funcionando em caráter permanente, desde 1975, reúne representantes dos agricultores, através de seus Sindicatos Rurais, das fábricas de conservas e técnicos do Governo, com a finalidade de acordar preços e agilizar decisões referentes à produção e acompanhamento da comercialização das safras de tomate e de determinadas frutas.

Do ponto de vista econômico, as principais vantagens dos contratos são:

- 1 - assunção de menor risco financeiro;
- 2 - menores problemas de preço e comercialização;

- 3 - a receita do agricultor é muitas vezes pré-estimada e relativamente fixa, o que nem sempre implica lucro menor, pois muitas vezes a contratante adianta parte do pagamento, diminuindo o custo financeiro por unidade de produção;
- 4 - menos decisões a tomar e menores incertezas na aplicação e aquisição de insumos;
- 5 - receber muitas vezes supervisão e assistência técnica especializada, às expensas e responsabilidade da empresa contratante;
- 6 - menor necessidade de capital operacional, pois parte deste pode eventualmente ser provida pelo contratante;
- 7 - o agricultor pode operar a um nível de produção maior e com mais elevada especialização;
- 8 - permitir à contratante comprometer-se com um número menor de agricultores de maior escala, obtendo redução nos custos de coleta da matéria prima ou aumentando sua produção.

Entre as principais desvantagens alinham-se:

- 1 - o contrato pode limitar as iniciativas do agricultor ou restringi-lo na expansão de suas atividades, como resposta a condições econômicas favoráveis;
- 2 - o contrato pode estabelecer, ano após ano, preços reais estáveis ou mesmo decrescentes;
- 3 - o agricultor pode perder contato com o mercado;

- 4 - o agricultor passa a fazer parte de um complexo agroindustrial ou agrocomercial, absorvendo parte de seus problemas;
- 5 - o agricultor fica geralmente sob pressão tecnológica, à medida que as firmas contratantes lhes transfiram as exigências do mercado;
- 6 - o agricultor pode, como resposta a um contrato inicialmente satisfatório, chegar a investir em equipamentos especializados e conseqüentemente vir a ficar obrigado a aceitar contratos subseqüentes, mesmo em condições que não lhe sejam relativamente favoráveis. Esta dependência também é constatada no caso de investimentos em culturas permanentes.

Para analisar as conveniências do contrato, o agricultor deve preparar orçamentos no sentido de comparar uma operação "independente" com uma operação "sob contrato", e comparar diferentes tipos de contrato. A escolha entre operações "independentes" ou "sob contrato" depende de muitos fatores econômicos, como mostram por exemplo, as seguintes situações citadas por Roy (1959):

Situação Econômica	Escolha
Expectativa de preços baixos	Contrato
Expectativa de preços altos	Independente
Mercado de difícil acesso	Contrato
Mercado acessível	Independente
Crédito a baixas taxas de juros	Independente
Crédito inacessível ou a altas taxas de juros	Contrato
Boa capacidade administrativa	Independente
Baixa capacidade administrativa	Contrato
Mercado com bom nível de competição	Independente
Mercado de competição imperfeita	Contrato
Propriedade muito pequena	Contrato
Empresa agrícola	Independente
Mudanças tecnológicas rápidas	Contrato
Mudanças tecnológicas lentas	Independente

É indubitável que quando um agricultor adere a uma relação contratual ele perde algumas de suas mais prezadas prerrogativas de independência, mas reúne, em contrapartida, a segurança de um retorno razoável para seu investimento e trabalho. É verdade que sua segurança depende em grande parte da contratante, além de, por certo número de razões previstas no contrato, este poder vir a ser anulado.

A maior vantagem do agricultor independente é a compensação financeira potencial envolvida. A maior desvantagem do sistema de contrato é a necessidade de se partilhar a renda com o contratante.

De outra parte, as cooperativas podem desempenhar um papel potencial muito grande na integração vertical. Além de apresentarem maior poder de barganha nas negociações, se elas forem capazes de prover crédito e serviços afins necessários, poderão transferir ao agricultor grande parte das vantagens de integração, ao mesmo tempo que poderão facilitar as atividades da indústria. Como exemplos dessa integração podem ser citados a Indústria Peixe com a Cooperativa Agrícola de Cotia, no comércio de tomate e pêssego, e a FRUTESP com a COPERCITRUS, no caso da laranja.

Embora seja norma estatutária que o cooperado entregue sua produção à cooperativa, os contratos de compra e venda entre ela e seus cooperados, ainda que por ela repassados, têm caráter de reforço, permitindo uma programação mais eficiente. À medida que se ampliam os níveis de integração das cooperativas (produção, comercialização e processamento) aumenta a força para sustentar programas de contratos agrícolas.

4 - INTEGRAÇÃO VERTICAL E POLÍTICA GOVERNAMENTAL

Há quem considere o Governo Federal como o maior contratante no País, face à política de preços de sustentação para milho, soja, arroz, algo

dão e outros, preços estes pelos quais tais produtos podem ser adquiridos pela Comissão de Financiamento da Produção - CFP.

A política de preços mínimos seria, dessa forma, por si própria uma espécie de integração, com o Governo no papel de "banqueiro-comprador", que aceita financiar e/ou comprar as mercadorias a um preço estabelecido antes do plantio.

Além disso, mesmo que os contratos agrícolas e a integração vertical possam chegar a ter uma participação crescente em relação à política governamental de preços de sustentação, o Governo continuaria desempenhando papel muito importante, ao determinar o mecanismo segundo o qual as condições de contrato e preços serão estabelecidas entre os diversos segmentos integrados e garantindo que possíveis vantagens econômicas advindas dos contratos sejam equitativamente compartilhadas entre as partes. Técnicos do Governo poderão ser chamados para arbitrar eventuais disputas ou fazer cumprir as condições de contrato, por meio de inspeção e/ou auditoria. Como exemplo, cite-se que a Carteira do Comércio Exterior - CACEX, do Banco do Brasil, exige, para abertura de crédito de exportação, que as firmas exportadoras de suco de laranja comprovem o pagamento ao citricultor do preço de referência estipulado. Por outro lado, o Conselho Interministerial de Preços - CIP, do Ministério da Fazenda, leva em consideração, na análise dos aumentos solicitados pelas indústrias de derivados de tomate e goiaba, os preços de sustentação acordados no Comitê Agroindústria, da Secretaria da Agricultura de São Paulo, e efetivamente pagos ao agricultor.

Um dos aspectos dessa supervisão governamental será o controle de tendência monopolísticas e o encorajamento da competição entre as contratantes. A participação de cooperativas operadas por agricultores em programas de integração poderá ser estimulada como uma das alternativas para manter o nível de competição, ao lado de medidas antimonopolísticas.

A regulamentação da comercialização pelo Governo deve se constituir em instrumento para aumentar a renda do agricultor. Ela pode, entre outros objetivos:

- a) Especificar tamanho, qualidade e grau de maturação do produto, bem como dimensões e tipos de embalagens. Predomina para frutas frescas e vegetais. Esta regulamentação pode também ajudar os compradores a avaliar os desejados padrões de qualidade do produto e conferir maior grau de confiança nas transações.
- b) Regular quantidades de produto que podem ser remetidas ao mercado. A quantidade total é alocada entre os processadores usualmente com base na capacidade instalada ou participação anterior de cada um. É uma regulamentação mais complexa e muito mais difícil de administrar.
- c) Prover fundos para projetos de pesquisa e promoção de mercado, para melhoria da comercialização, abastecimento e consumo.

5 - CONSEQUÊNCIAS ECONÔMICAS DOS CONTRATOS

Teoricamente, os contratos agrícolas e a integração vertical não são inconsistentes com o conceito de "mercado competitivo". No mercado competitivo, nenhum comprador ou vendedor é suficientemente forte para influenciar preço e/ou as ações dos demais. Mesmo sob expressiva integração vertical, as firmas podem permanecer competitivas. Neste sentido, as espécies de integração econômica podem ser importantes. Se uma firma integra "verticalmente",

pela absorção e/ou controle de sucessivos estágios econômicos no processo de produção-comercialização, a ameaça ao "mercado competitivo" pode ser muito menor do que se a firma integrar horizontalmente, através da absorção e/ou controle de firmas no seu mesmo nível.

Não é fácil uma firma processadora ou distribuidora de alimentos adquirir suficiente controle das atividades de produção agrícola para, sozinha, influenciar preços ou mercados de uma importante mercadoria de consumo consagrado. Inversamente, poucas empresas agrícolas são tão grandes a ponto de poderem exercer muita influência no mercado, através de integração vertical no sentido de processar e distribuir alimentos. Em resumo, seria difícil, para uma só firma, estrategicamente controlar os mercados de produtos e insumos de algum importante segmento da agricultura. O conceito de que integração vertical gera mercado imperfeito, pode, portanto, não ser verdadeiro. No entanto, mercado imperfeito pode gerar integração vertical.

Se a integração pode controlar a oferta com sucesso e em consequência, afetar os preços, é fato aberto para séria discussão. Uma resposta é que a integração teria que eliminar suficientes produtores agrícolas, de tal forma que o controle da oferta pudesse se tornar mais efetivo. Mesmo que isso possa ser uma tarefa muito difícil para mercadorias que são produzidas e consumidas em âmbito nacional, um controle local ou regional da oferta não fica fora de discussão.

6 - PERSPECTIVAS DE DESENVOLVIMENTO DOS CONTRATOS AGRÍCOLAS

Os contratos não são uma panacéia para os problemas da agropecuária, mas provavelmente podem responder a algumas questões. Nesse sentido, a integração pode se constituir com sucesso em um meio de ajustamento e resolução gradativa de alguns problemas comuns a agricultores e firmas processadoras.

No Brasil, os contratos e outros tipos de integração vertical constituem fato consumado na avicultura, na agroindústria canavieira, sericultura, fumo e apresentam rápidos avanços no setor de conservas (frutas e vegetais para processamento) e de laticínios, entre outros.

Nas culturas garantidas por preços de suporte, a integração vertical tem importância relativamente menor. O futuro dos contratos agrícolas dependerá basicamente do que acontecer na área dos programas agrícolas federais.

rais. Se o Governo Federal vier a expandir o controle sobre a produção agrícola e sobre preços, é provável que os contratos agrícolas "privados" não se desenvolvam muito. Por outro lado, ocorrendo menor intervenção federal na economia agrícola, os contratos agrícolas e a integração vertical poderão passar a ter uma participação relativa crescente.

Destaque-se que a integração por contratos deverá desenvolver-se predominantemente:

- em áreas de baixa renda e abundante mão-de-obra, com produção não muito especializada, pois são os locais onde os agricultores mais necessitam da supervisão administrativa e ajuda financeira oferecida pelos integradores;
- em áreas que circundem as instalações de beneficiamento e processamento, para aproveitar custos mais baixos na coleta e transporte.

Muitas questões, no entanto, continuam, no Brasil, em aberto para estudo, podendo-se citar entre outras:

- Podem os contratos aumentar o poder de barganha dos agricultores em relação às firmas? Pode a legislação oferecer alguma ajuda?
- Podem as companhias que têm suas próprias fazendas tender a condições de monopólio? Como pode a empresa familiar agrícola ser preservada?
- Por que em algumas regiões e para certas culturas os contratos têm sido aceitos, enquanto em outras têm recebido forte oposição?
- Quais as condições econômicas que favorecem e quais restringem a integração através de contratos?

- Quais medidas deve o governo adotar para proteger os interesses do agricultor sob contrato? E do contratante?
- Quais os efeitos nos custos de produção, nos preços e na renda dos agricultores com aqueles advindos de uma pequena integração ou nenhuma?

De qualquer forma, acredita-se que os contratos e a integração vertical possam vir a ter participação crescente na agricultura brasileira, com diferentes características quanto à natureza, extensão e tipo de integração, para cada tipo de cultura.

Por outro lado, as diferentes situações parecem indicar, indistintamente, a necessidade de fortalecimento do associativismo e cooperativismo agrícola, bem como um ininterrupto acompanhamento pelo Governo da evolução dos contratos.

7 - BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- ABBOTT, J.C. Problemas de la Comercialización y Medidas para Mejorarla. Guia de Mercadeo nº 1 da FAO. Barcelona; Espanha, 1958.
- AMARO, A.A. Frutas. in: Guia de Comercialização Rural. Cooperco tia, São Paulo, 1970.
- ASOCIACION DE PRODUCTORES DE FRUTAS ARGENTINAS. Registro de Contratos de Compra Venta de Frutas Frescas en Provincia de Rio Negro. Notícias Gremiales nº 5/71, Buenos Aires, 1971.
- BERGMANN, D.R. Horizontal Integration and Amalgamation. 13th International Conference of Agricultural Economists, Sydney. Australia, 1967.
- BRANDT, S.A. Absorção da Produção pelo Mercado Interno. in Guia de Comercialização Rural Coopercotia, São Paulo, 1970.
- FAO. Agriculture and Industrialization. Basic Study nº 17, Roma, Itália, 1967.
- GRAZIANO NETO, F. Agricultura e Indústria: o Caso do Tomate em Taquaritinga, S.P. Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, USP. São Paulo, 1977.
- KOHL, R.L. Les Consequences de L' integration Verticale par Contrat em Agriculture. XIIth International Conference of Agricultural Economists. Lyon, França, 1964.

MACKINTOSH, M. Fruits and Vegetables as an International Commodity, in Food Policy, November, 1977.

MARSH, J.S. Vertical Integration and Contracts. 13th International Conference of Agricultural Economists, Sidney, Austrália, 1967.

MIGHELL, R. e JONES, L.A. Vertical Integration in Agriculture, in Economic Report nº 19, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, EE. UU. 1963.

ROY, E.P. Contract Farming, U.S.A. The Intersate Printers & Publishers, Inc, Danville, Illinois, EE. UU., 1963.

PORTUGAL. Ministério da Economia, Junta Nacional de Frutas. Contrato de Fornecimento de Tomate. Circular nº 11, Lisboa, 1948.

TOUSLEY. R.D. et alii. Princípios de Mercadotecnia. Union Tipográfica Editorial Hispano-Americana, México, 1967.

**SECRETARIA DA AGRICULTURA
INSTITUTO DE ECONOMIA AGRÍCOLA**

Comissão Editorial:

Coordenador: Flávio Condé de Carvalho

Membros: Antonio Ambrósio Amaro

Arthur Antonio Ghilardi

Elcio Umberto Gatti

José Luiz Teixeira Marques Vieira

Maria Carlota Meloni Vicente

Maria de Lourdes Barros Camargo

Bibliografia: Fátima Maria Martins Saldanha Faria



Governo do Estado de São Paulo
Secretaria da Agricultura
Coordenadoria Sócio-Econômica

Instituto de Economia Agrícola

Relatório de Pesquisa
Nº35/87

35/87

AGROINDÚSTRIA E DESENVOLVIMENTO NO ESTADO DE SÃO PAULO: ASPECTOS
DOS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA DE PRODUTOS AGRÍCOLAS

Antônio Carlos de Mendes Thame
Antônio Ambrósio Amaro

Governo do Estado de São Paulo
Secretaria da Agricultura
Coordenadoria Sócio-Econômica

Instituto de Economia Agrícola



AGROINDÚSTRIA E DESENVOLVIMENTO NO ESTADO DE SÃO PAULO: ASPECTOS DOS
CONTRATOS DE COMPRA E VENDA DE PRODUTOS AGRÍCOLAS

Antônio Carlos de Mendes Thame
Antônio Ambrósio Amaro

AGROINDÚSTRIA E DESENVOLVIMENTO NO ESTADO DE SÃO PAULO:
ASPECTOS DOS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA DE PRODUTOS AGRÍCOLAS

Antonio Carlos de Mendes Thame
Antônio Ambrosio Amaro

APRESENTAÇÃO

Transações comerciais envolvendo agricultores, seja através de contratos de produção ou pelo simples fornecimento de bens, têm constituído campo de estudos em que os economistas agrícolas mostram interesse cada vez maior.

De outra parte, a tentativa de ajustamento antecipado da oferta à demanda por meio de contratos de produção leva à necessidade de conhecimentos de relações econômicas e jurídicas nem sempre disponíveis à grande maioria dos empresários rurais.

O agricultor dispõe, basicamente, de dois métodos para vender seus produtos: ele pode escolher um canal de vendas no qual abandona todo o interesse por posteriores alterações de preços, ou reter o direito de propriedade durante a comercialização, para conhecer o preço a ser recebido por ocasião da venda do produto final.

No primeiro caso, ao optar pela alternativa de vender seus produtos com preços determinados, o uso de contratos para entrega futura tem-se constituído em sistema largamente utilizado pelos agricultores paulistas.

No caso da modalidade de venda com preço a fixar, esses contratos são ainda pouco utilizados na agricultura de São Paulo.

Reconhecendo que o harmônico relacionamento agricultor-industrial é fator de desenvolvimento para a Agroindústria, o IEA julgou oportuno incluir o presente estudo, em seu projeto "Agroindústria e Desenvolvimento no Estado de São Paulo", elaborado com apoio financeiro do BADESP, FINEP e CEAG-SP

I N D I C E

1 - Introdução	2
2 - Razões para a Integração através de Contratos	5
3 - Apreciação dos Contratos	6
4 - Integração Vertical e Política Governamental	18
5 - Consequências Econômicas dos Contratos	21
6 - Perspectivas de Desenvolvimento dos Contratos Agrícolas	22
7 - Bibliografia	25

AGROINDÚSTRIA E DESENVOLVIMENTO NO ESTADO DE SÃO PAULO:
ASPECTOS DOS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA DE PRODUTOS AGRÍCOLAS

Antônio Carlos de Mendes Thame**
Antônio Ambrósio Amaro

1 - INTRODUÇÃO

Face à necessidade mercadológica de prover um fluxo contínuo de produção que permita atender a clientes tradicionais e conquistar novos mercados, as firmas processadoras ou comerciais procuram se assegurar de um fornecimento de matérias-primas em quantidades pre-estimadas e, algumas vezes, com qualidade e características específicas.

Daí o surgimento de contratos de compra e venda de produtos agrícolas, da implantação de cultivos próprios pelas indústrias e de outras formas de integração, criando ou desenvolvendo inter-relações relativamente complexas da agricultura, como fornecedora de matéria-prima e alimentos, com os demais setores da economia.

* Os autores agradecem principalmente a Antônio Fernando Padula, Alberto Veiga, Claus F. T. Freitas, Maria T. C. Gimenez, Clóvis T. Piza, Geraldo C. Barros e Plínio R. dos Santos Filho as sugestões formuladas.

** Professor do Departamento de Economia e Sociologia Rural da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiróz" - USP

A "integração através de contratos" consiste em transações firmadas entre agricultores e companhias ou negociantes, especificando uma ou mais condições de produção e/ou comercialização de determinado produto agrícola. Considerando-se como "integração vertical" especificamente aquelas situações em que uma única firma é responsável pela operação administrativa de dois ou mais estágios da produção, a "integração através de contratos", que representa a maioria dos casos, não seria considerada uma integração vertical propriamente dita, podendo até mesmo se constituir em uma alternativa para esta.

A despeito da dificuldade em se classificar os contratos, devido à multiplicidade de aspectos envolvidos, podem-se distinguir dois tipos:

A) - Contrato Limitado: não fixa o preço, mas assegura ao agricultor um mercado seguro junto a empresas ou negociantes, desde que ele produza sob determinadas especificações. Excluídas essas restrições, normalmente atinentes à qualidade, cabem ao agricultor todas as decisões na produção. Cumpre destacar que é nulo o contrato de compra e venda cujo preço fique ao posterior arbítrio de uma das partes.

B) - Contrato Integral: são fixados preços por unidade de produto, programas e prazos a serem cumpridos, podendo inclusive estipular a supervisão de atividades do agricultor. Neste caso, o agricultor fica livre de certos riscos e possui maior segurança econômica. São, evidentemente, mais

rigorosos e mais específicos que os contratos limitados, havendo situações em que o agricultor recebe todos os insumos necessários, ou grande parte deles, como é o caso de produtores de frangos de corte que chegam a receber do contratante pintinhos, ração e medicamentos. Como o contratante assume o risco adicional de perder os insumos investidos, tem interesse em controlar praticamente todos os detalhes da produção, além de reivindicar maior parcela dos lucros obtidos. Podem ocorrer casos, (inclusive) em que a integração é praticamente completa, com o produtor recebendo uma quantia pré-determinada, o que equivale a um salário.

Mackintosh (1977) afirma que a maioria da produção de legumes para processamento é atualmente produzida sob contrato na França, na Holanda e no Reino Unido, e que estes contratos não são meramente contratos de entrega e de venda, mas se constituem em "contratos de transferência administrativa ou empresarial" em que as firmas contratantes são as responsáveis por muitas ou todas as tomadas de decisão, ou pela execução de atividades do processo de produção agrícola, incluindo oferta de insumos, determinação das épocas de plantio e tratamentos, e até mesmo realizando a colheita e transporte. Isto deixa o agricultor mais ou menos como um contratado de mão-de-obra e fornecedor da terra.

Os contratos podem ainda ser classificados em *contratos de produção* (em que o agricultor se compromete a plantar determinada área, tem assegurada a venda da produção, sob determinado preço por unidade) e *contratos de comercialização* (firmados mais próximos da época de colheita, em que se visa à compra e venda da produção pendente).

Por outro lado, a *integração vertical* propriamente dita, através do controle e/ou propriedade por uma firma, assume dois tipos:

a) através de empresas comerciais ou industriais que possuem cultivos próprios para seu fornecimento. Sendo estas as proprietárias da terra, benfeitorias e equipamentos, o agricultor é um empregado da companhia e cumpre instruções.

b) através de sociedades cooperativas, fruto da associação de agricultores entre si, constituídas como corporações sem finalidade de lucro, para fornecer aos cooperados serviços, insumos e até mesmo bens, além de processar ou comercializar seus produtos.

2 - RAZÕES PARA A INTEGRAÇÃO ATRAVÉS DE CONTRATOS

As razões da integração por contrato estão geralmente inter-relacionadas, sendo difícil determinar seu principal objetivo. Entre outras, destacam-se:

- necessidade das firmas processadoras oferecerem produtos em quantidade e qualidade requeridas pela demanda.
- redução de custos, através de suprimento contínuo para manter a economia de escala;
- conquista de posição de mercado, mantendo fornecedores fixos que garantam o suprimento de matéria-prima;
- maior facilidade de se aumentar a produção e introduzir tecnologia;
- necessidade por parte do agricultor de capital e/ou de orientação técnica;
- redução dos riscos do agricultor e oportunidade de produzir para um mercado assegurado.

3 - APRECIÇÃO DOS CONTRATOS

Os contratos na agricultura podem ser analisados sob os pontos de vista jurídico e sócio-econômico.

Do ponto de vista jurídico, o contrato visa à criação de obrigações assumidas reciprocamente. A proposta pode ser escrita ou oral, mas deve ser definida e certa. Quem faz a oferta deve ter a intenção de criar uma obrigação legal e não simplesmente manifestar sua disposição de negociar. Aceita a proposta, fica caracterizado o contrato.

Alguns contratos na agricultura são firmados oralmente. A proposta, a aceitação e os termos de tais contratos são entendidos e acertados pelas partes através de palavras e atos. Sua existência e conteúdo são provados pelas declarações ou ações das partes, ou testemunhas.

No entanto, a prática comum é o contrato escrito, que deve ser elaborado com detalhes pelas partes ou por seus representantes, com a discussão de cada item. Como freqüentemente a firma contratante já possui um contrato padrão, às vezes muito geral, e em outras extremamente detalhado, que é oferecido ao agricultor para ser assinado, fica caracterizado um "contrato de adesão" em que o agricultor aceita ou não as condições do contrato, sem opção de discutí-las. Aceitas estas condições e caracterizado o contrato, criam-se obrigações recíprocas, exigíveis juridicamente, sob pena de responsabilidade pelo seu não cumprimento.

Dessa forma, qualquer das partes contratantes pode procurar exigir o cumprimento das cláusulas do contrato, de acordo com seus interesses. Uma das partes, como uma fábrica de conservas, pode impetrar uma ação cautelar, para evitar que o agricultor entregue sua colheita a outra firma. De posse de um mandado judicial, pode forçar o agricultor à entrega de acordo com os termos do contrato. Além disso, a parte lesada pode exigir em juízo a reparação de danos ou prejuízos e lucros cessantes, caso a outra parte não cumpra o avençado (os contratos se regem, no caso, pelas cláusulas de irretratabilidade e irrevogabilidade). Há, no entanto, contratos que já estipulam o valor da indenização devida no caso do não cumprimento por uma das par

tes. O contrato da FRUTESP S.A. para compra e venda de laranja, por exemplo, estipula que, não sendo entregue a mercadoria, os vendedores devolverão em dobro o sinal recebido.

São muito raros os casos de ações judiciais entre fábricas e agricultores, ou vice-versa, exigindo o cumprimento do contrato. A realidade é que as partes contratantes acreditam que podem sofrer um prejuízo maior imitando uma ação judicial do que deixando de fazê-lo. Como a maioria dos contratos tem vigência por um ano ou até menos, a opinião geral é que, se o contrato funcionar satisfatoriamente em base voluntária, haverá pouco a ganhar numa atitude compulsória.

A medida que um sistema de integração através de contratos falha, por falta de cumprimento, surgem condições propícias para a integração vertical propriamente dita, com as empresas contratantes, indústrias por exemplo, implantando suas próprias fazendas ou vice-versa. Graziano Neto (1977), analisando o desenvolvimento da agroindústria de tomate na Região de Taquaritinga, em São Paulo, afirma que, na opinião dos tomaticultores, os contratos "não serviram para nada: quando a safra corria bem e a produção era das melhores, as fábricas não respeitavam as cláusulas contratuais, especialmente aquelas que diziam respeito ao transporte e recebimento do tomate; quando a safra era ruim, havendo falta de mercadoria, as fábricas aceitavam tomate de qualquer qualidade, não fazendo nem classificação do produto recebido, chegando inclusive a aumentar o preço estipulado no início da safra e constante no contrato".

A passagem do direito de propriedade sobre a produção de uma parte à outra é assunto muitas vezes controvertido. Normalmente, os contratos em avicultura são claros ao prescrever que o direito permanece com a firma contratante porque ela fornece a totalidade ou grande parte dos insumos. Por outro lado, os contratos de compra e venda de vegetais, por exemplo, são muitas vezes obscuros, podendo-se em alguns casos considerar que o agricultor tem o direito sobre a colheita, pelo menos até efetuar a primeira entrega à fábrica.

Quanto ao direito de inspeção, muitas vezes o contrato dá à parte o direito de adentrar a propriedade do agricultor, para averiguar o cumprimento do contrato. Além disso, há casos em que é dado à firma contratante o direito de tomar conta da produção, caso o contrato não esteja sendo cumprido convenientemente. Nesse caso, ela completa as obrigações do agricultor, estipulando para tanto um custo, que é descontado do total pago nos termos do contrato. Alguns contratos já estipulam que determinadas operações ficam a cargo dos compradores, os quais podem executá-las a menor custo ou para prevenir-se do fato de o agricultor, após firmado o contrato que lhe assegura a venda, sentir-se eventualmente inclinado a abandonar certas práticas agrícolas. Como exemplo, citem-se certos contratos de compra e venda de laranja, os quais estipulam que as pulverizações contra a mosca das frutas sejam feitas pela firma contratante.

Dentre os elementos que devem normalmente constar de um contrato, citam-se:

- a) Descrição das Partes: Além dos nomes e endereços, é importante designar os elementos que respondem pelo contrato, bem como as relações de posse ou propriedade da terra.
- b) Execução do Contrato: O contrato deve ser assinado por ambas as partes, devidamente reconhecido e testemunhado; deve indicar a data e local de execução. Pode ser registrado ou não em Cartório de Registros, devendo cada parte ter uma cópia. É costume, em alguns países, como na Argentina e em Portugal, registrar-se o contrato em repartições públicas, servindo para dirimir dúvidas, e dando-se prioridade de acordo com a ordem cronológica de registro dos contratos. O registro do contrato tem também a finalidade de torná-lo público e oponível contra todos.
- c) Duração do Contrato: Além de estabelecer claramente as datas de início e término do contrato, pode trazer opção de renovação.
- d) Relação Jurídica entre as Partes: Deve estabelecer claramente as obrigações e direitos de cada parte.
- e) Exclusividade: Deve explicitar se é permitido ao agricultor vender a produção ou parte dela a terceiros e, em caso positivo, em que condições. Os contratos de compra e venda de tomate para indústria no Estado de São Paulo estipulam que o agricultor pode destinar até um máximo de 10% para o consumo "in natura".
- f) Programação da Produção: Deve estabelecer qual a variedade utilizada, insumos, quem os fornece e a que preço, quem é o responsável por danos causados pelo emprego incorreto de defensivos, quais os níveis e padrões de produção esperados.

- g) Entrega: Deve estabelecer qual o local da entrega do produto, quem é o responsável pela contratação de caminhões e pelas despesas de transporte e, se for o caso, a quem cabe o fornecimento das embalagens ou vasilhames. É comum ser estipulado um valor a ser pago pelos agricultores por caixa vazia recebida das indústrias e não devolvida até o final da safra. Por outro lado, o contrato modelo da Junta Nacional de Frutas, em Portugal, estipula que, caso a fábrica não entregue ao fornecedor na ocasião do pedido os engradados solicitados justificadamente, obriga-se a receber o produto em qualquer tipo de vasilhame sem direito de fiscalizar a qualidade e pagando um adicional além do preço contratado. Pode prever um cronograma de recebimento que será comunicado com determinada antecedência ao agricultor, além de estabelecer prioridade de recebimento para os produtores que houverem firmado contrato. Pode ainda prever que, no caso de demora superior a um intervalo pré-estabelecido no recebimento, por deficiência da fábrica, esta deverá classificar o produto na chegada do mesmo ou perderá o direito de fiscalizar a qualidade, a fim de evitar que o produto se torne inferior ou sofra desidratação por ficar exposto ao sol.
- h) Cessão de direitos: Às vezes, uma das partes contratantes pode desejar ceder seus direitos ou delegar a outrem a execução de seus deveres. A regra, na legislação brasileira, é a admissibilidade da delegação, salvo disposição contrária da lei, do contrato ou da natureza da obrigação. Ocorrendo a delegação, a parte outorgante não se exime da responsabilidade por tal execução.

- i) Classificação do Produto: Deve estabelecer os padrões para classificação, quem os classifica, se há um preço pago por esta classificação, as relações entre preços e padrões, e os direitos das partes em recusar os resultados da classificação.
- j) Rejeição do Produto: Deve estabelecer a quem pertencem os produtos rejeitados e/ou o que pode ou deve ser feito com os mesmos. No caso desses produtos serem aproveitados pela compradora, ainda que com uma destinação menos rentável, o contrato deve estipular um preço que remunere proporcionalmente o agricultor. O mesmo se aplica aos subprodutos.
- l) Arbitragem: Pode prever meios de solucionar eventuais disputas através de arbitragem, com as partes elegendo entidades às quais deverão ser apresentados, em primeira instância, os casos em que haja desacordo.
- m) Preço do Produto: Deve estabelecer qual a unidade usada como preço e se há preços diferenciados. Pode ficar estabelecido que havendo, até o início das entregas, fixação pelas entidades oficiais de preços mais favoráveis aos agricultores, o contratante se obriga a aceitá-los (FRUTESP, 1976).
- n) Pagamento do Produto: Deve estabelecer data do pagamento, se serão emitidos títulos, como e quando serão eles resgatados, se há deduções por adiantamentos aos agricultores e qual o limite para estas deduções. É interessante notar que para casos em que os adiantamentos concedidos possam superar o valor a ser recebido pelo agricultor, deve ser estipulado um prazo

para o agricultor quitar o débito em aberto com a contratante, de forma a poder ficar desobrigado de cobrir esta diferença com produção da safra seguinte.

- o) Tributos e Seguro: Deve estabelecer quem deve arcar com os impostos ou taxas e, se for o caso, quanto e qual o tipo de seguro que cada parte deve providenciar. Muitas destas estipulações são previstas em lei e portanto irrevogáveis por vontade das partes. O Imposto de Circulação de Mercadorias - ICM, por exemplo, é pago pelo contratante, enquanto que as despesas do FUNRURAL cabem aos produtores rurais, sendo descontadas do pagamento a estes, quando o recolhimento é feito pela contratante.
- p) Foro: É importante que o foro para dirimir litígios oriundos do contrato seja exclusivamente o da região de produção, para facilitar o andamento das ações, notadamente o trabalho eventual perícias técnicas.
- q) Cláusulas de Não Cumprimento: Deve prever as circunstâncias que eximiriam as partes, ou uma delas, de cumprir as obrigações contraídas.
- r) Rescisão: Pode estabelecer se uma parte tem direito de rescindir o contrato e em que condições. Pode ficar especificado de que cada parte deve notificar a outra com certo número de dias de antecedência em relação à efetiva data de inviolamento do contrato. É o caso da inclusão de cláusula prevendo a anulação imediata do contrato, independentemente de ação judicial, no caso em que ocorra, por exemplo, o não paga

mento de uma das prestações combinadas, ficando dessa forma a outra parte liberada. Esta situação assume maior importância no caso de produtos perecíveis, em que o agricultor precisa continuar colhendo sem interrupção ou sem possibilidade de estocagem. Em casos extremos, a falência da compradora poderá envolver o agricultor por período indefinido, com perda de colheita de um ano inteiro. Cumpre notar que estas cláusulas contratuais que operam de pleno direito têm encontrado, sempre e cada vez mais, resistência nos tribunais, cujo entendimento é no sentido da intervenção judicial para ser rescindida a avença.

Face a todos estes aspectos e suas amplas implicações, deve o Governo promover a adoção de um contrato-padrão para cada cultura, com o objetivo de limitar o raio de possíveis litígios entre as partes, reduzir riscos e simplificar as transações. Isto tem sido feito, pioneiramente no Brasil, pelo Comitê da Agroindústria, da Secretaria da Agricultura no Estado de São Paulo, o qual, funcionando em caráter permanente, desde 1975, reúne representantes dos agricultores, através de seus Sindicatos Rurais, das fábricas de conservas e técnicos do Governo, com a finalidade de acordar preços e agilizar decisões referentes à produção e acompanhamento da comercialização das safras de tomate e de determinadas frutas.

Do ponto de vista econômico, as principais vantagens dos contratos são:

- 1 - assunção de menor risco financeiro;
- 2 - menores problemas de preço e comercialização;

- 3 - a receita do agricultor é muitas vezes pré-estimada e relativamente fixa, o que nem sempre implica lucro menor, pois muitas vezes a contratante adianta parte do pagamento, diminuindo o custo financeiro por unidade de produção;
- 4 - menos decisões a tomar e menores incertezas na aplicação e aquisição de insumos;
- 5 - receber muitas vezes supervisão e assistência técnica especializada, às expensas e responsabilidade da empresa contratante;
- 6 - menor necessidade de capital operacional, pois parte deste pode eventualmente ser provida pelo contratante;
- 7 - o agricultor pode operar a um nível de produção maior e com mais elevada especialização;
- 8 - permitir à contratante comprometer-se com um número menor de agricultores de maior escala, obtendo redução nos custos de coleta da matéria prima ou aumentando sua produção.

Entre as principais desvantagens alinham-se:

- 1 - o contrato pode limitar as iniciativas do agricultor ou restringi-lo na expansão de suas atividades, como resposta a condições econômicas favoráveis;
- 2 - o contrato pode estabelecer, ano após ano, preços reais estáveis ou mesmo decrescentes;
- 3 - o agricultor pode perder contato com o mercado;

- 4 - o agricultor passa a fazer parte de um complexo agroindustrial ou agrocomercial, absorvendo parte de seus problemas;
- 5 - o agricultor fica geralmente sob pressão tecnológica, à medida que as firmas contratantes lhes transfiram as exigências do mercado;
- 6 - o agricultor pode, como resposta a um contrato inicialmente satisfatório, chegar a investir em equipamentos especializados e conseqüentemente vir a ficar obrigado a aceitar contratos subseqüentes, mesmo em condições que não lhe sejam relativamente favoráveis. Esta dependência também é constatada no caso de investimentos em culturas permanentes.

Para analisar as conveniências do contrato, o agricultor deve preparar orçamentos no sentido de comparar uma operação "independente" com uma operação "sob contrato", e comparar diferentes tipos de contrato. A escolha entre operações "independentes" ou "sob contrato" depende de muitos fatores econômicos, como mostram por exemplo, as seguintes situações citadas por Roy (1959):

Situação Econômica	Escolha
Expectativa de preços baixos	Contrato
Expectativa de preços altos	Independente
Mercado de difícil acesso	Contrato
Mercado acessível	Independente
Crédito a baixas taxas de juros	Independente
Crédito inacessível ou a altas taxas de juros	Contrato
Boa capacidade administrativa	Independente
Baixa capacidade administrativa	Contrato
Mercado com bom nível de competição	Independente
Mercado de competição imperfeita	Contrato
Propriedade muito pequena	Contrato
Empresa agrícola	Independente
Mudanças tecnológicas rápidas	Contrato
Mudanças tecnológicas lentas	Independente

É indubitável que quando um agricultor adere a uma relação contratual ele perde algumas de suas mais prezadas prerrogativas de independência, mas reúne, em contrapartida, a segurança de um retorno razoável para seu investimento e trabalho. É verdade que sua segurança depende em grande parte da contratante, além de, por certo número de razões previstas no contrato, este poder vir a ser anulado.

A maior vantagem do agricultor independente é a compensação financeira potencial envolvida. A maior desvantagem do sistema de contrato é a necessidade de se partilhar a renda com o contratante.

De outra parte, as cooperativas podem desempenhar um papel potencial muito grande na integração vertical. Além de apresentarem maior poder de barganha nas negociações, se elas forem capazes de prover crédito e serviços afins necessários, poderão transferir ao agricultor grande parte das vantagens de integração, ao mesmo tempo que poderão facilitar as atividades da indústria. Como exemplos dessa integração podem ser citados a Indústria Peixe com a Cooperativa Agrícola de Cotia, no comércio de tomate e pêssego, e a FRUTESP com a COPERCITRUS, no caso da laranja.

Embora seja norma estatutária que o cooperado entregue sua produção à cooperativa, os contratos de compra e venda entre ela e seus cooperados, ainda que por ela repassados, têm caráter de reforço, permitindo uma programação mais eficiente. À medida que se ampliam os níveis de integração das cooperativas (produção, comercialização e processamento) aumenta a força para sustentar programas de contratos agrícolas.

4 - INTEGRAÇÃO VERTICAL E POLÍTICA GOVERNAMENTAL

Há quem considere o Governo Federal como o maior contratante no País, face à política de preços de sustentação para milho, soja, arroz, algo

dão e outros, preços estes pelos quais tais produtos podem ser adquiridos pela Comissão de Financiamento da Produção - CFP.

A política de preços mínimos seria, dessa forma, por si própria uma espécie de integração, com o Governo no papel de "banqueiro-comprador", que aceita financiar e/ou comprar as mercadorias a um preço estabelecido antes do plantio.

Além disso, mesmo que os contratos agrícolas e a integração vertical possam chegar a ter uma participação crescente em relação à política governamental de preços de sustentação, o Governo continuaria desempenhando papel muito importante, ao determinar o mecanismo segundo o qual as condições de contrato e preços serão estabelecidas entre os diversos segmentos integrados e garantindo que possíveis vantagens econômicas advindas dos contratos sejam equitativamente compartilhadas entre as partes. Técnicos do Governo poderão ser chamados para arbitrar eventuais disputas ou fazer cumprir as condições de contrato, por meio de inspeção e/ou auditoria. Como exemplo, cite-se que a Carteira do Comércio Exterior - CACEX, do Banco do Brasil, exige, para abertura de crédito de exportação, que as firmas exportadoras de suco de laranja comprovem o pagamento ao citricultor do preço de referência estipulado. Por outro lado, o Conselho Interministerial de Preços - CIP, do Ministério da Fazenda, leva em consideração, na análise dos aumentos solicitados pelas indústrias de derivados de tomate e goiaba, os preços de sustentação acordados no Comitê Agroindústria, da Secretaria da Agricultura de São Paulo, e efetivamente pagos ao agricultor.

Um dos aspectos dessa supervisão governamental será o controle de tendência monopolísticas e o encorajamento da competição entre as contratantes. A participação de cooperativas operadas por agricultores em programas de integração poderá ser estimulada como uma das alternativas para manter o nível de competição, ao lado de medidas antimonopolísticas.

A regulamentação da comercialização pelo Governo deve se constituir em instrumento para aumentar a renda do agricultor. Ela pode, entre outros objetivos:

- a) Especificar tamanho, qualidade e grau de maturação do produto, bem como dimensões e tipos de embalagens. Predomina para frutas frescas e vegetais. Esta regulamentação pode também ajudar os compradores a avaliar os desejados padrões de qualidade do produto e conferir maior grau de confiança nas transações.
- b) Regular quantidades de produto que podem ser remetidas ao mercado. A quantidade total é alocada entre os processadores usualmente com base na capacidade instalada ou participação anterior de cada um. É uma regulamentação mais complexa e muito mais difícil de administrar.
- c) Prover fundos para projetos de pesquisa e promoção de mercado, para melhoria da comercialização, abastecimento e consumo.

5 - CONSEQUÊNCIAS ECONÔMICAS DOS CONTRATOS

Teoricamente, os contratos agrícolas e a integração vertical não são inconsistentes com o conceito de "mercado competitivo". No mercado competitivo, nenhum comprador ou vendedor é suficientemente forte para influenciar preço e/ou as ações dos demais. Mesmo sob expressiva integração vertical, as firmas podem permanecer competitivas. Neste sentido, as espécies de integração econômica podem ser importantes. Se uma firma integra "verticalmente",

pela absorção e/ou controle de sucessivos estágios econômicos no processo de produção-comercialização, a ameaça ao "mercado competitivo" pode ser muito menor do que se a firma integrar horizontalmente, através da absorção e/ou controle de firmas no seu mesmo nível.

Não é fácil uma firma processadora ou distribuidora de alimentos adquirir suficiente controle das atividades de produção agrícola para, sozinha, influenciar preços ou mercados de uma importante mercadoria de consumo consagrado. Inversamente, poucas empresas agrícolas são tão grandes a ponto de poderem exercer muita influência no mercado, através de integração vertical no sentido de processar e distribuir alimentos. Em resumo, seria difícil, para uma só firma, estrategicamente controlar os mercados de produtos e insumos de algum importante segmento da agricultura. O conceito de que integração vertical gera mercado imperfeito, pode, portanto, não ser verdadeiro. No entanto, mercado imperfeito pode gerar integração vertical.

Se a integração pode controlar a oferta com sucesso e em consequência, afetar os preços, é fato aberto para séria discussão. Uma resposta é que a integração teria que eliminar suficientes produtores agrícolas, de tal forma que o controle da oferta pudesse se tornar mais efetivo. Mesmo que isso possa ser uma tarefa muito difícil para mercadorias que são produzidas e consumidas em âmbito nacional, um controle local ou regional da oferta não fica fora de discussão.

6 - PERSPECTIVAS DE DESENVOLVIMENTO DOS CONTRATOS AGRÍCOLAS

Os contratos não são uma panacéia para os problemas da agropecuária, mas provavelmente podem responder a algumas questões. Nesse sentido, a integração pode se constituir com sucesso em um meio de ajustamento e resolução gradativa de alguns problemas comuns a agricultores e firmas processadoras.

No Brasil, os contratos e outros tipos de integração vertical constituem fato consumado na avicultura, na agroindústria canavieira, sericultura, fumo e apresentam rápidos avanços no setor de conservas (frutas e vegetais para processamento) e de laticínios, entre outros.

Nas culturas garantidas por preços de suporte, a integração vertical tem importância relativamente menor. O futuro dos contratos agrícolas dependerá basicamente do que acontecer na área dos programas agrícolas federais.

rais. Se o Governo Federal vier a expandir o controle sobre a produção agrícola e sobre preços, é provável que os contratos agrícolas "privados" não se desenvolvam muito. Por outro lado, ocorrendo menor intervenção federal na economia agrícola, os contratos agrícolas e a integração vertical poderão passar a ter uma participação relativa crescente.

Destaque-se que a integração por contratos deverá desenvolver-se predominantemente:

- em áreas de baixa renda e abundante mão-de-obra, com produção não muito especializada, pois são os locais onde os agricultores mais necessitam da supervisão administrativa e ajuda financeira oferecida pelos integradores;
- em áreas que circundem as instalações de beneficiamento e processamento, para aproveitar custos mais baixos na coleta e transporte.

Muitas questões, no entanto, continuam, no Brasil, em aberto para estudo, podendo-se citar entre outras:

- Podem os contratos aumentar o poder de barganha dos agricultores em relação às firmas? Pode a legislação oferecer alguma ajuda?
- Podem as companhias que têm suas próprias fazendas tender a condições de monopólio? Como pode a empresa familiar agrícola ser preservada?
- Por que em algumas regiões e para certas culturas os contratos têm sido aceitos, enquanto em outras têm recebido forte oposição?
- Quais as condições econômicas que favorecem e quais restringem a integração através de contratos?

- Quais medidas deve o governo adotar para proteger os interesses do agricultor sob contrato? E do contratante?
- Quais os efeitos nos custos de produção, nos preços e na renda dos agricultores com aqueles advindos de uma pequena integração ou nenhuma?

De qualquer forma, acredita-se que os contratos e a integração vertical possam vir a ter participação crescente na agricultura brasileira, com diferentes características quanto à natureza, extensão e tipo de integração, para cada tipo de cultura.

Por outro lado, as diferentes situações parecem indicar, indistintamente, a necessidade de fortalecimento do associativismo e cooperativismo agrícola, bem como um ininterrupto acompanhamento pelo Governo da evolução dos contratos.

7 - BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- ABBOTT, J.C. Problemas de la Comercialización y Medidas para Mejorarla. Guia de Mercadeo nº 1 da FAO. Barcelona; Espanha, 1958.
- AMARO, A.A. Frutas. in: Guia de Comercialização Rural. Cooperco tia, São Paulo, 1970.
- ASOCIACION DE PRODUCTORES DE FRUTAS ARGENTINAS. Registro de Contratos de Compra Venta de Frutas Frescas en Provincia de Rio Negro. Notícias Gremiales nº 5/71, Buenos Aires, 1971.
- BERGMANN, D.R. Horizontal Integration and Amalgamation. 13th International Conference of Agricultural Economists, Sydney. Australia, 1967.
- BRANDT, S.A. Absorção da Produção pelo Mercado Interno. in Guia de Comercialização Rural Coopercotia, São Paulo, 1970.
- FAO. Agriculture and Industrialization. Basic Study nº 17, Roma, Itália, 1967.
- GRAZIANO NETO, F. Agricultura e Indústria: o Caso do Tomate em Taquaritinga, S.P. Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, USP. São Paulo, 1977.
- KOHL, R.L. Les Conséquences de L' integration Verticale par Contrat em Agriculture. XIIth International Conference of Agricultural Economists. Lyon, França, 1964.

MACKINTOSH, M. Fruits and Vegetables as an International Commodity, in Food Policy, November, 1977.

MARSH, J.S. Vertical Integration and Contracts. 13th International Conference of Agricultural Economists, Sidney, Austrália, 1967.

MIGHELL, R. e JONES, L.A. Vertical Integration in Agriculture, in Economic Report nº 19, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, EE. UU. 1963.

ROY, E.P. Contract Farming, U.S.A. The Intersate Printers & Publishers, Inc, Danville, Illinois, EE. UU., 1963.

PORTUGAL. Ministério da Economia, Junta Nacional de Frutas. Contrato de Fornecimento de Tomate. Circular nº 11, Lisboa, 1948.

TOUSLEY. R.D. et alii. Princípios de Mercadotecnia. Union Tipográfica Editorial Hispano-Americana, México, 1967.

**SECRETARIA DA AGRICULTURA
INSTITUTO DE ECONOMIA AGRÍCOLA**

Comissão Editorial:

Coordenador: Flávio Condé de Carvalho

Membros: Antonio Ambrósio Amaro

Arthur Antonio Ghilardi

Elcio Umberto Gatti

José Luiz Teixeira Marques Vieira

Maria Carlota Meloni Vicente

Maria de Lourdes Barros Camargo

Bibliografia: Fátima Maria Martins Saldanha Faria



Governo do Estado de São Paulo
Secretaria da Agricultura
Coordenadoria Sócio-Econômica

Instituto de Economia Agrícola

Relatório de Pesquisa
Nº35/87